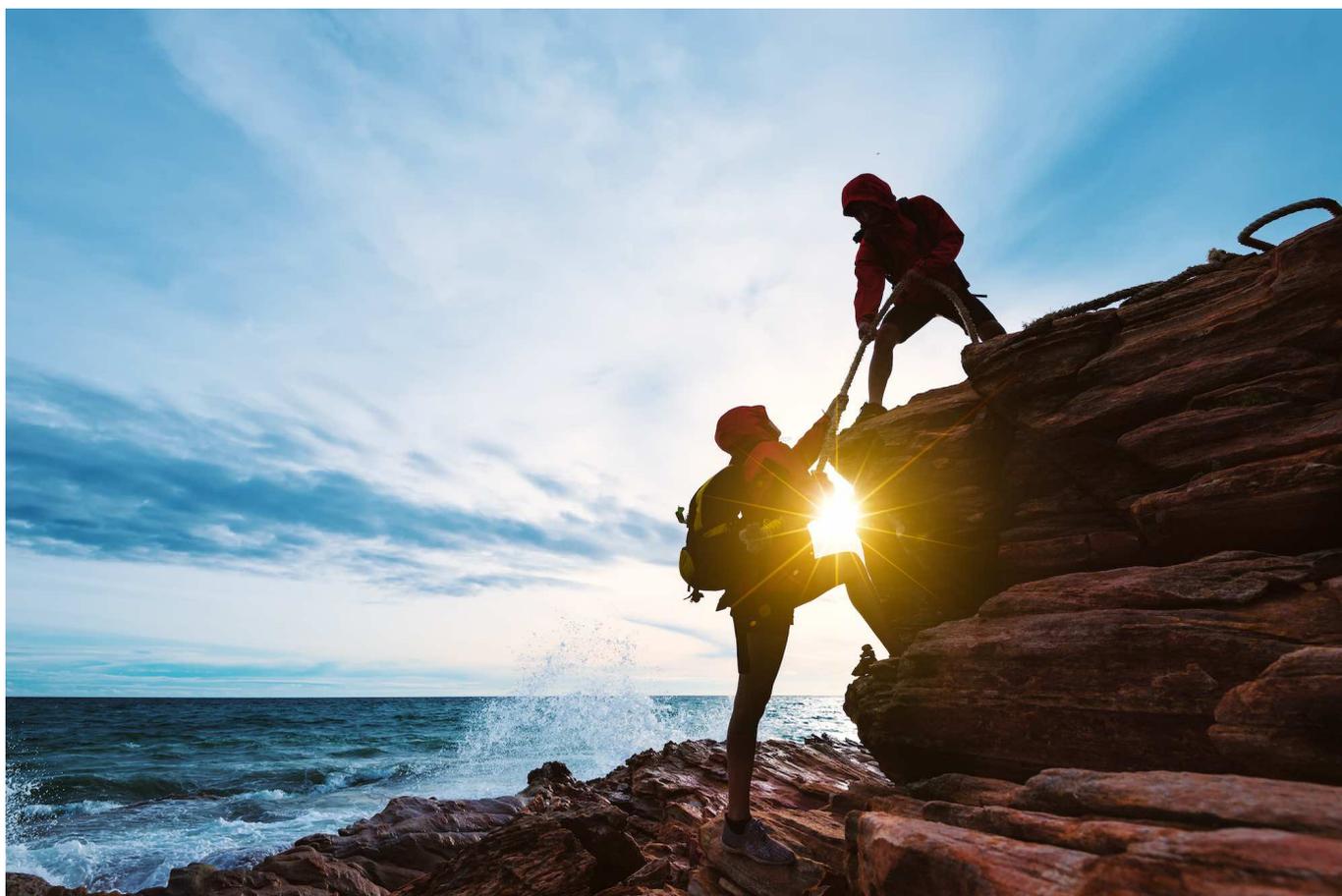


## SEI PIGMALIONE O VOLDEMORT? MAI SOTTOVALUTARE L'EFFETTO CHE POSSIAMO AVERE SUGLI ALTRI



Che cos'è l'effetto Pigmalione e perché tutti noi dovremmo sempre tenerlo presente nei rapporti con gli altri? E poi, cosa c'entra con la Toscana?

- [Che cos'è l'effetto Pigmalione?](#)
- [Ma perché si chiama effetto Pigmalione?](#)
- [L'esperienza di Rosenthal](#)
- [L'effetto Golem o Voldemort](#)
- [8 regole, come quelle del Fight Club](#)
- [Imogene Hill](#)
- [La Toscana e l'effetto Pigmalione](#)

In questo articolo risponderemo alla domanda: “Che cosa è l’effetto Pigmalione” che, ne siamo certi, vi incuriosirà, perché prima o poi chiunque ha sperimentato sulla propria pelle l’effetto Pigmalione, o il suo opposto, l’effetto Golem o Voldemort.



## Che cos'è l'effetto Pigmalione?

C'era una volta un professore che non aveva fiducia in un suo alunno, lo criticava di continuo davanti alla classe, a parità di risultati gli assegnava voti inferiori agli altri. E l'alunno, sempre più insicuro dei suoi mezzi, peggiorava. Ma poi accadde un miracolo: il professore prese un periodo di aspettativa, arrivò al suo posto una nuova professoressa priva di pregiudizi che aiutò il ragazzo là dove aveva bisogno, e lui non soltanto rifiorì, ma addirittura sopravanzò in rendimento molti compagni che parevano essergli superiori.

*Mutatis mutandis*, possiamo raccontare la stessa identica storia mettendo al posto del “cattivo” professore un allenatore di un qualsiasi sport, e del “povero” alunno, un qualunque atleta. Oppure possiamo narrare la medesima vicenda in versione datore di lavoro-collaboratore, genitore-figlio, e via dicendo. Ora credo che già si capisca molto meglio perché prima o poi chiunque abbia sperimentato sulla propria pelle l'effe-

to Pigmalione, o il suo opposto, l'effetto Golem o Voldemort.



## Ma perché si chiama effetto Pigmalione?

Filostefano di Cirene, mitografo greco del III secolo a.C. narra la vicenda di Pigmalione, re di Cipro, che si era a tal punto invaghito della statua di Afrodite da arrivare a crederla vera e immaginare di poterla avere come donna.

In seguito Ovidio, ne *Le Metamorfosi*, trasforma il mito di Pigmalione in quello di uno scultore che s'innamora di una sua statua, tanto da implorare Afrodite di renderla umana per poterla sposare.

Molti secoli dopo, George Bernard Shaw propone nella sua opera teatrale un'altra versione ancora: un insegnante prepara con successo una ragazza di umili origini, priva di cultura e di educazione, ai modi garbati ed elevati della classe abbiente.

In tutt'e tre le versioni sussiste comunque il concetto di plasmazione: il re di Cipro plasma su Afrodite il suo ideale di donna, lo scultore tenta di plasmare di umanità la statua per poterla sposare, l'insegnante di George Bernard Shaw plasma una ragazza di umili origini facendola diventare una vera signora. Sono quindi tutti miti in cui qualcuno trasforma qualcun altro in qualcos'altro. E questo è esattamente ciò di cui stiamo parlando.



## L'esperienza di Rosenthal

Negli anni Sessanta un'équipe guidata dal ricercatore americano Robert Rosenthal ideò un esperimento di psicologia sociale, sottoponendo un gruppo di alunni di una scuola elementare californiana a un test d'intelligenza. Senza rispettare l'esito e la graduatoria del test, l'équipe selezionò poi alcuni bambini in modo assolutamente casuale, sostenendo che fossero quelli coi migliori risultati nel test d'intelligenza.

Rosenthal, dopo un anno, tornò nella scuola, e fu informato che i bambini scelti casualmente avevano a tal punto migliorato il proprio rendimento scolastico da divenire i più bravi della classe: gli insegnanti, influenzati dal falso risultato del test, erano riusciti a stimolare negli alunni segnalati da Rosenthal maggior interesse per gli studi e una superiore autostima.

L'effetto Pigmalione, noto anche come effetto Rosenthal, è infatti un classico esempio di "profezia che si autorealizza": il pre-giudizio dell'insegnante, che sia positivo o negativo, inconsciamente pesa sul bambino che lo interiorizza comportandosi di conseguenza e tendendo a divenire nel tempo proprio come l'insegnante lo ha immaginato.



### L'effetto Golem o Voldemort

Logicamente se il pre-giudizio dell'insegnante, del genitore, del datore di lavoro, sarà negativo, allora si creerà l'effetto opposto, detto effetto Golem o, come simpaticamente lo chiama Enrico Galiano - creatore della webserie "Cose da prof", che ha superato i 20 milioni di visualizzazioni su FB -, effetto Voldemort. Pensiamo infatti al super-cattivo di Harry Potter, sicurissimo che Harry lo ucciderà tanto da combatterlo fino alla morte, sua però, non dell'eroe: di nuovo la profezia che si autoavvera.

Ciascuno di noi può sempre scegliere se essere Pigmalione o Voldemort verso qualcun altro, ma come si fa a scegliere di continuo per il bene, per Pigmalione?



## 8 regole, come quelle del Fight Club

Con riferimento al film cult che vede come protagonisti Edward Norton e Brad Pitt, Enrico Galiano propone 8 regole, tante quante quelle del Fight Club.

Le prime 2 regole, come quelle del film, sono uguali:

1. Mai dimenticare Pigmalione
2. Non dimenticare mai Pigmalione

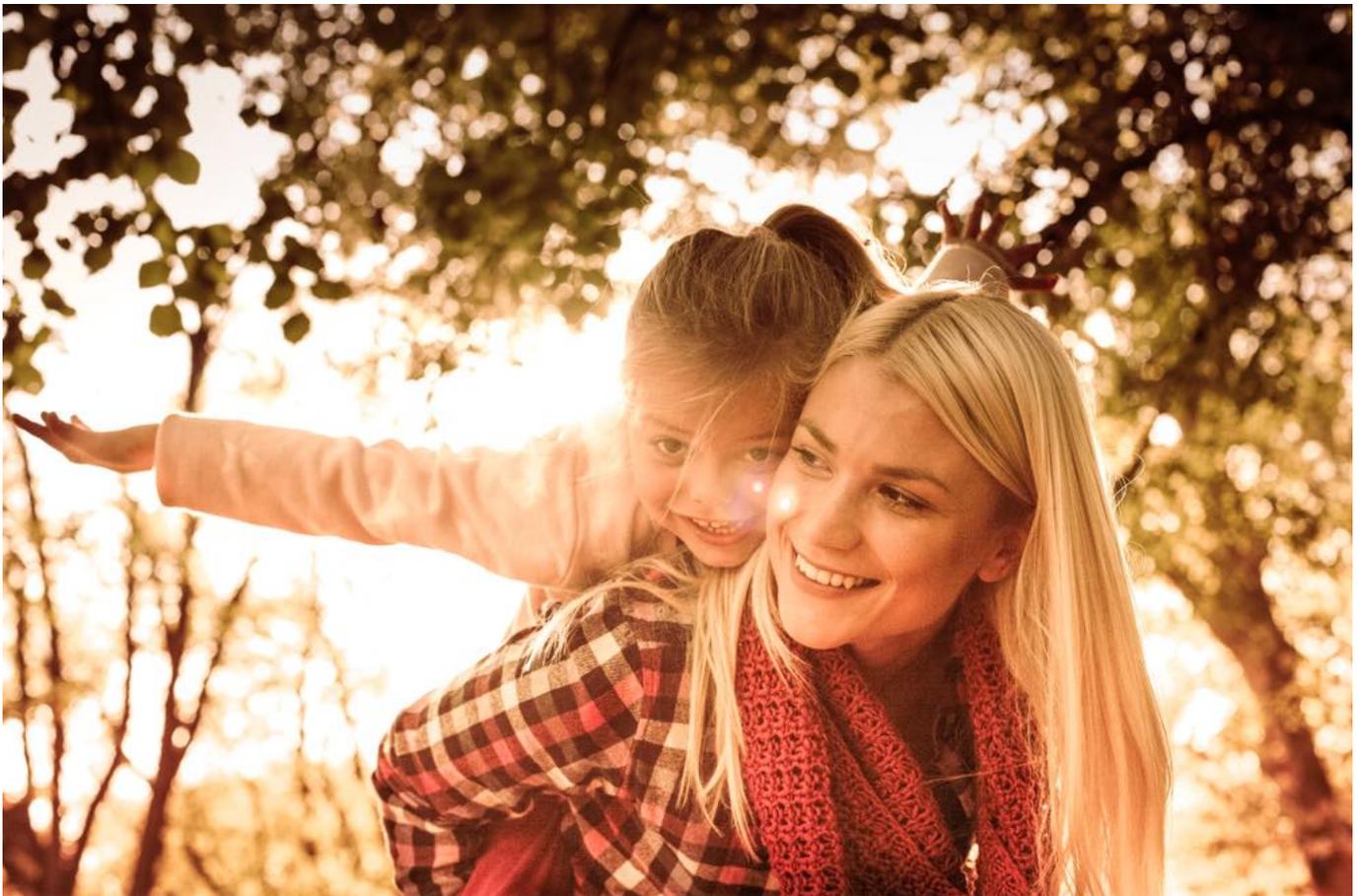
Questo perché siamo umani, appunto, e soggetti a pregiudizi ed errori. Ma non dobbiamo mai dimenticare l'influenza che possiamo avere sugli altri.

3. La terza regola è presa dal codice deontologico di Maria Montessori: ognuno di noi deve astenersi dal pensare male di un altro su cui ha influenza.

4. La quarta regola è: trattare la persona su cui abbiamo influenza come se avesse un talento straordinario.

Il talento è come il magma che ha bisogno di una fessura per venire fuori. Noi possiamo rappresentare quella fessura.

5. Quinta regola: scriviamo tutti i pregi della persona su cui abbiamo influenza.
6. Sesta regola: diciamoglieli, manifestiamoglieli chiaramente.
7. Settima regola: scriviamo i suoi difetti senza dirglieli, finché non avremo capito come li potrà usare a suo pro.
8. Ottava e ultima regola: la scena finale di Indiana Jones e l'ultima crociata. Il balzo della fede. Dobbiamo avere fede nella persona su cui abbiamo influenza, proprio perché nel momento in cui noi inizieremo ad avere fede in lui, lui inizierà ad averla in se stesso.



## Imogene Hill

Negli anni Sessanta, in California, c'è un ragazzino teppista. Ha già preso tre sospensioni ed è stato accusato di aver nascosto sotto la cattedra della maestra una carica esplosiva. Sta quasi per essere trasferito in una "classe speciale", ma i genitori adottivi si oppongono: date fiducia a nostro figlio che è molto dotato, magari cambiategli insegnante, e lui vi ripagherà.

Arriva, allora, per lui una nuova maestra. Si chiama Imogene Hill e cambia totalmente atteggiamento: lo loda, lo incoraggia e gli dà degli incarichi di responsabilità. Il bambino muta di conseguenza, e tutti riman-

gono esterrefatti dai suoi nuovi test d'intelligenza: a otto anni dimostra la capacità d'apprendimento di un ragazzo di quindici.

Quel ragazzino, anni dopo, fonderà la più grande compagnia di computer al mondo. Si chiamava Steve Jobs.



## La Toscana e l'effetto Pigmalione

Be', la Toscana è stata ed è una meravigliosa Pigmalione per tutti noi. È lei che come una grande madre ha plasmato quei geni assoluti che ci rendono famosi in tutto il mondo, e sono loro che a loro volta hanno plasmato altri artisti, altri creativi, fino agli artigiani di ogni genere che, ispirati dalle grandi visioni, dalle grandi idee che qui si respirano di continuo, hanno tirato fuori le loro originali creazioni.

Il nostro è un esempio di terra virtuosa, in fiducia, di una terra che produce bellezza, grandezza, originalità, perché sa valorizzare il talento, le virtù. Certo, siamo anche criticoni, come si dice, ma perché miriamo sempre all'eccellenza, perché non ci accontentiamo mai.

La Toscana è il grande frutto di un effetto Pigmalione generalizzato, perché se non avessimo saputo valorizzare i talenti non avremmo nemmeno un decimo dei tesori che abbiamo. E questo ci rende estremamente orgogliosi e consci della nostra funzione nel mondo.



Be', caro amico, cara amica: Pigmaliione o Voldemort, che ne dici? In chi ti riconosci di più? Sei più bravo a valorizzare o criticare? Scrivici, posta su [Facebook](#), su [Instagram](#). Attendiamo il tuo effetto positivo.



PER APPROFONDIRE:

- [Italia campione mondiale di biodiversità: la risposta è nel vento](#)
- [L'olio extravergine Toscano Igp entra in classe](#)
- [Gap Selling: il nuovo, vincente, modo di vendere](#)



La Toscana è la tua passione? Anche la nostra!

Teniamoci in contatto

---

Riproduzione Riservata ©Copyright TuscanyPeople

